

**Е. И. Цыганов**

*Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург*

Научный руководитель: О. С. Мариев, к. э. н., доцент

## **Перспективы модели *homo economicus* в исследованиях человеческого капитала**

Люди живут в сложных сообществах. Все наше общество основано на сотрудничестве, и наша экономика зависит от бесчисленных актов сотрудничества, большинство из которых можно было бы объединить термином «торговля». Хотя сотрудничество, в самом широком смысле является обычным явлением, существует много споров в различных дисциплинах о природе и причинах человеческого альтруизма. В биологическом смысле альтруизм определяется как любой акт, который приносит пользу другому лицу, не принося пользы действующему индивиду. Таким образом, действия, которые совершаются в рамках взаимной выгоды, или там, где она может быть получена (как в случае торговли) не попадают в это определение.

Одним из основных допущений в экономике является идея «*homo economicus*», которая предполагает рационального, эгоистического человека, который действует так, чтобы максимизировать собственную полезность. Хотя полезность часто определяется, как денежная (материальная), она может охватывать больше мотивов, чем максимизация собственной материальной выгоды, и часто можно рассматриваться как набор предпочтений, что может варьироваться от предпочтений квартиры в городе над домом в пригороде, или предпочтения кофе над чаем. Таким образом, идея «разумного человека» может быть применена ко многим проблемам, которые не обязательно связаны с деньгами, такие как отказ от пробок или даже решения, когда и на ком жениться. Несмотря на критику изнутри — в эволюционной биологии, многие поведенческие экономисты взяли на вооружение мысль, что люди ведут себя бескорыстно, и создали поле на основе этих предположений. Опираясь на игры, которые часто включают в себя одноразовые взаимодействия, исследователи поняли, что

люди, как правило, ведут себя более кооперативно, чем это предсказывает традиционная экономическая теория [1].

Проблема восприятия человека в социальных науках по-разному находила свое решение: в каждой из них формировался свой образ, соответствующий целям и методам исследований. В настоящее время существует два основных подхода к обществу, и, как следствие, два абсолютно разных представления о человеке: *homo economicus* и *homo sociologicus* — именно о них пойдет речь в данной работе.

С одной стороны, *Homo economicus* и *homo sociologicus* являются двумя противоположностями друг друга: *homo sociologicus* усваивает внешние общественные нужды и ценности, делая их ориентиром при формировании собственных ценностей (именно внешние ценности становятся определяющими факторами его благополучия); *homo economicus* способен самостоятельно оценивать ситуацию и обладает независимостью суждений при выборе факторов, обеспечивающих его благополучие. Другими словами, критерием деятельности *homo sociologicus* является реакция других людей на его действия. Критерий деятельности *homo economicus* — его собственная функция полезности. *Homo sociologicus* действует в соответствии с усвоенными им нормами общества, *homo economicus* — в соответствии с собственными внутренними нормами [3]. Откуда возникают подобные различия? Объяснение этому достаточно просто: эти представления, «модели» человека были созданы для решения разных проблем. *Homo economicus* использует лишь экономическую сторону реальности, связанную с рынками, фирмами, другими рыночными агентами, остальные же взаимодействия не рассматриваются. Например, процесс простейшей транзакции рассматривается через призму спроса-предложения и ценообразования. Согласно микроэкономической теории у агента есть своя функция полезности, которая является субъективной и сформировавшейся (в том смысле, что другие индивиды повлиять на нее не могут). Т. е. индивиды взаимодействуют с рынком, но не друг с другом напрямую.

Итак, именно различные взгляды на природу человека и преследование разных целей формируют многочисленные представления о его ценностях и убеждениях людей. Некоторые ученые, например, Бруннер [2] считают, что социальные науки служат нам руководством в этом вопросе, вследствие чего формируются разные модели

человека, часто с диаметральноми точками зрения. Однако, это модели не обязательно должны противоречить друг другу. Согласно Бруннеру все науки представляют собой своеобразные «ящики», относящиеся к определенным сферам жизни, каждому из которых соответствует модель, и при исследовании одной из сфер жизни из «ящика» вынимается определенная модель.

Будучи наиболее распространенными и значимыми, эти модели имеют ряд недостатков. Первая модель — социологическая, может быть характеризована тремя наиболее важными компонентами: социализированный человек, человек, исполняющий роль, и человек, который может быть подвергнут санкциям (Lindenberg, 1985). Первый компонент подразумевает, что человек — часть социума, его поведение определяется общественными нормами. В процессе жизни человек исполняет множество ролей, что следует из того, что помогает другим членам общества понимать и немного предсказывать его поведение. Контроль исполнения этих ролей осуществляется с помощью санкций.

Недостаток данной модели в том, что общество само по себе нельзя рассматривать, как создателя тех или иных норм, это лишь результат сотрудничества большого количества людей. Экономическая модель позволяет убрать эти изъяны и предлагает три других компонента: изобретательный, оценивающий и максимизирующий человек. Изобретательность является частью наследственности человека, и она же — следствие неполноты информации, которой характеризуется наше восприятие. Другая его черта — умение оценивать. Каждое благо оценивается человеком на предмет полезности, дифференцируется; человеку свойственно не быть безразличным, а оценивать. Наконец, максимизация: максимизирующий человек понимает, что количество благ ограничено, и определенная их комбинация обеспечивает максимальное удовлетворение потребностей. Таким образом, модель создает образ рационального человека, который сосредоточен на максимизации своей полезности.

Но полная рациональность человек, присущая экономической модели, также не соответствует реальности. Талер приводит следующий пример: предположим, что на рынке появились «квази-рациональные агенты» (т. е. агенты, которые менее, чем полностью рациональны). Как только они начнут взаимодействовать на рынке

с рациональными агентами, последние вскоре завладеют всеми их деньгами, после чего квази-рационалы будут обязаны научиться либо перестанут быть значимыми. Однако в реальности так не происходит: анализ финансовых рынков показал, что квази-рационалы — т. н. «шумные игроки» (noisy-traders) в финансовых кругах — заканчивают более богатыми, чем их коллеги [4]. Еще один момент, который не отражен в модели homo economicus — это эмоции. Рациональность агента в экономических исследованиях подразумевает, что решения принимаются исключительно на основе логики и процессе максимизации полезности. Для демонстрации изъянов в данной модели Талер приводит другой пример: В рамках игры человеку (игроку 1) дается сумма денег, часть которых он должен дать другому человеку (игроку 2), который может либо принять эту сумму, либо отказаться, в таком случае оба потеряют деньги. Если бы игрок 2 был полностью рациональным, он бы принимал любую сумму. Но эксперименты показывают, что очень низкие суммы(меньше 20 % от первоначальной) обычно отвергаются. Проще говоря, игрок 2 руководствуется эмоциями при принятии решения, а модель полностью рационального человека не может считаться объективной в экономических исследованиях.

Несмотря на многочисленные прорывы в этом направлении, экономика и эволюция до сих пор остаются отдаленными друг от друга сферами. Экспериментальная экономика достигла больших успехов в отношении нашего понимания социальных взаимодействий людей, но интерпретация результатов в контексте эволюции часто может быть неправильной. Недавние исследования на эту тему позволили обеспечить новое понимание общей картины и помогли выделить ограниченные выводы, которые можно сделать из таких экспериментов социальной эволюции. Модель Homo economicus видит индивида, как агента, максимизирующего полезность. Понятно, что люди действуют не только для того, чтобы максимизировать собственную полезность, но и обеспечения максимальной полезности других членов семьи. Homo economicus определенно имеет социальную сторону, но вряд ли в том виде, как некоторые исследователи могли бы надеяться.

Описанные в статье две основных модели человека — homo sociologicus и homo economicus, дают общее представление того, как моделируется поведение индивидов в экономических исследованиях.

Вместе с тем, обнаруженные недостатки моделей не позволяют считать их достоверными и объективно отражающими поведение человека. Предположение автора заключается в том, что дальнейшие модели будут создавать человека эмоционального, подверженного нерациональным поступкам, а экономические исследования будут использовать достижения современной психологии.

### **Литература**

1. *Daniel J. Rankin*. The social side of homo economicus // Trends in Ecology and Evolution, January 2011, Vol. 26, No. 1.
2. *Karl Brunner*. The Perception of Man and the Conception of Society: Two Approaches to Understanding Society // Economic Inquiry, July 1987, v. 25, p. 367–388. The Western Economic Association, 1987.
3. *Peter Weise*. Homo economicus und homo sociologicus : Die Schreckensmänner der Socialwissenschaften // Zeitschrift für Sociologie. April 1989, Jg. 18, H. 2, S. 148–161. Peter Weise, 1989.
4. *Richard T. Thaler*. From Homo Economicus to Homo Sapiens //Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, No.1, 133–141.